



# **BUSINESS PLAN**

# **IBU**

**Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung**

**AKSI-KOLABORASI-INOVASI DALAM MENDORONG VISI MISI PERGURUAN TINGGI**



(022) 7800525



ib.uinbandung@gmail.com



Jl. A.H. Nasution No 105 Cibiru,  
Kota Bandung Lt 4.  
Kode Pos 40614



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



## DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
PROFIL .....	1
<b>BAB 1 VISI, MISI, DAN TUJUAN STRATEGI .....</b>	<b>3</b>
1.1    Visi .....	3
1.2    Misi.....	3
1.3    Tujuan Strategi .....	3
<b>BAB 2 MODEL BISNIS .....</b>	<b>5</b>
2.1    Model Inkubasi .....	5
2.2    Fasilitas dan Prasarana .....	6
2.3    Pelayanan.....	7
2.4    Jejaring .....	7
2.5    Proses Inkubasi .....	8
<b>BAB 3 PASAR (PELANGGAN) .....</b>	<b>10</b>
3.1    Potensi Pasar Sasaran.....	10
3.2    Pangsa Pasar .....	10
3.3    Institusi Lain yang Potensial .....	10
3.4    Kelompok Sasaran dan Segmentasi Pelanggan.....	11
3.5    Pesaing IBU dan Dampaknya.....	12
<b>BAB 4 LEGALITAS INKUBATOR .....</b>	<b>13</b>
<b>BAB 5 STRUKTUR ORGANISASI .....</b>	<b>14</b>
5.1    Struktur Organisasi .....	14
5.2    Tugas Pembagian Kerja.....	16
<b>BAB 6 KERANGKA KERJA OPERASIONAL .....</b>	<b>21</b>
6.1    Strategi Promosi .....	21
6.2    Kebijakan Strategi Rekrutmen dan Eksit Start Up.....	21
6.3    Monitoring dan Evaluasi .....	22
<b>BAB 7 SUMBER PENDANAAN .....</b>	<b>24</b>
<b>BAB 8 PENGGUNAAN DANA .....</b>	<b>25</b>



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



<b>BAB 9 RISIKO, PERMASALAHAN, DAN FAKTOR KEBERHASILAN .....</b>	<b>26</b>
<b>9.1 Analisis Risiko.....</b>	<b>26</b>
<b>9.2 Analisis dan Strategi SWOT.....</b>	<b>27</b>
<b>9.3 Faktor Keberhasilan.....</b>	<b>28</b>
<b>BAB 10 ANALISIS FINANSIAL.....</b>	<b>30</b>
<b>BAB 11 STRATEGI PENERAPAN .....</b>	<b>30</b>
<b>11.1 Keputusan untuk Menerapkan .....</b>	<b>30</b>
<b>11.2 Langkah Pelaksanaan.....</b>	<b>30</b>
<b>11.3 Jadwal Kegiatan.....</b>	<b>31</b>
<b>BAB 12 LAMPIRAN .....</b>	<b>33</b>



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Proses Inkubasi .....	10
Tabel 5.1. Tugas Pembagian Kerja .....	17
Tabel 6.1. Timeline Monitoring dan Evaluasi .....	22
Tabel 7.1. Sumber Pendanaan .....	23
Tabel 8.1. Penggunaan Dana .....	24
Tabel 10.1 Analisis Keuangan Inkubator Tahun 2022-2024.....	29
Tabel 11.1 Rencana Kegiatan.....	32



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Business Model Canvas .....	4
Gambar 2.2. Model Inkubasi .....	5
Gambar 5.1. Struktur Organisasi .....	16
Gambar 9.1. Analisis Risiko .....	25
Gambar 9.2. Analisis SWOT .....	26
Gambar 9.3 Strategi SWOT .....	27
Gambar 9.4. Faktor Keberhasilan .....	28



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
 INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
 Tahun 2022



**PROFIL**

No.	Profil	Keadaan Saat Ini	Target Akhir Tahun 2022	Tahun 2023	Tahun 2024
<b>1</b>	Nama IBT	Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)	Tetap	Tetap	Tetap
	Nama Perguruan Tinggi/Lembaga Pemilik Inkubator Bisnis	Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung	Tetap	Tetap	Tetap
	Tahun Berdiri	26 Januari 2022	-	-	-
	SK Rektor/SK Pimpinan	Nomor : 078/Un.05/II.2/KP.07.6/01/2022	-	-	-
<b>2</b>	Bidang Fokus	Business matching	Business matching	Business matching	Business matching
<b>3</b>	Tipe IB	Not for profit	Not for profit	Not for profit	Not for profit
<b>4</b>	Luas Bangunan IBU (m <sup>2</sup> )	820 m <sup>2</sup>	Tetap	Tetap	Tetap
	Luas Total Ruang Usaha Tenant IBU(m <sup>2</sup> )	120 m <sup>2</sup>	Tetap	Tetap	Tetap
	Luas Total Ruangan Bersama untuk Pelayanan IBU (m <sup>2</sup> )	300 m <sup>2</sup>	Tetap	Tetap	Tetap
	Luas Kantor IB (m <sup>2</sup> )	100 m <sup>2</sup>	Tetap	Tetap	Tetap
	Luas Total Fasilitas Umum (m <sup>2</sup> )	300 m <sup>2</sup>	Tetap	Tetap	Tetap
<b>5</b>	Status Manager IBU	Penuh Waktu (Sudah ada SK)	Tenaga Penuh Waktu (Sudah Ada SK)	Tenaga Penuh Waktu (Sudah Ada SK)	Tenaga Penuh Waktu (Sudah Ada SK)
<b>6</b>	Jumlah Tenant IBU Pada Saat Sekarang	5 inwall 15 Outwall	5 inwall 20 Outwall	8 inwall 25 Outwall	10 inwall 30 Outwall



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
 INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
 Tahun 2022



<b>7</b>	Jumlah Staf IBU				
	a. Staf penuh waktu, 8 jam sehari, 5 hari seminggu	3 orang	5 orang	7 orang	10 orang
	b. Staf paruh waktu, kurang dari 40 jam seminggu	2 orang	3 orang	4 orang	4 orang
	c. Pendamping	5 orang	9 orang	7 orang	9 orang
<b>8</b>	Fasilitas yang Dimiliki IBU	a. PC: 1 set b. Printer: 1 set c. WiFi: 1 set (50Mbps)	-	-	a. Alat pengemas pemasaran: 1 set b. PC: 3 set
<b>9</b>	Fasilitas yang Dapat Diakses Inkubator Bisnis tetapi bukan di bawah Pengelolaan IBU	a. Lab. Gizi b. Lab. Kimia c. Lab. Fisika	a. Lab. Komputer	-	a. Lab. Dinas Perindustrian b. UMKM

## BAB 1 VISI, MISI, DAN TUJUAN STRATEGIS

### 1.1 Visi

Mewujudkan inkubator bisnis yang melahirkan pengusaha rintisan (startup), UMKM dan Koperasi yang berdaya saing, inovasi, mandiri yang berbasis teknologi pada tahun 2030”

### 1.2 Misi

Misi Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) adalah:

1. Memberikan pelatihan dan pendampingan bagi startup, UMKM dan Koperasi;
2. Menampung hasil riset yang berbasis teknologi untuk pengembangan usaha;
3. Menyediakan layanan dan pendampingan fasilitas pendanaan, akses pasar dan keterampilan dalam pengembangan perusahaan startup, UMKM dan Koperasi yang berbasis teknologi;
4. Membangun jaringan antara perusahaan startup, UMKM dan Koperasi dengan pihak-pihak yang relevan baik pemerintah maupun swasta di Indonesia.

### 1.3 Tujuan Strategis

Tujuan strategis Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) adalah:

1. Membentuk ekosistem inovasi dan kewirausahaan yang kuat di lingkungan Kampus.
2. Memberikan benefit kepada para Mahasiswa, Dosen, Alumni dan UMKM dengan memberikan penguatan kurikulum agar dapat menghasilkan suatu invensi
3. Kepercayaan terhadap Mahasiswa, Dosen, Alumni dan UMKM akan meningkat, baik antar sesama maupun dengan pemerintah. “Trust” menjadi Kuat nilainya.
4. Terlaksananya sistem tata kelola inkubator bidang pemasaran yang transparan, akuntabel, efektif, dan efisien;
5. Terwujudnya kerja sama dengan pemerintah, perbankan, dan komunitas (inkubator, inventor, dan tenant).

Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) memiliki model bisnis yang diuraikan ke dalam *Business Model Canvas* (BMC). BMC ini diharapkan dapat acuan dan arah pencapaian tercapainya tujuan strategis. Sembilan elemen yang ada di dalam BMC terdiri atas *customer segments*, *value proposition*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partner*, dan *cost structure* sebagaimana disajikan dalam Gambar 1.1 di bawah ini.

<b>Key Partners</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sisterhood UNPAD, IKOPIN</li> <li>• Dinas Terkait: Kesehatan, BPOM, Kadin, Koperasi, Disbud dan Pariwisata</li> <li>• KemenekopUKM RI</li> <li>• GKN</li> <li>• KOPINDO</li> <li>• TELKOM</li> <li>• KOPEGTEL</li> <li>• OJK</li> </ul>	<b>Key Activities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seleksi Tenant</li> <li>• Inkubasi (Fasilitasi, Pendampingan, dan Evaluasi)</li> <li>• Branding Inkubator</li> <li>• Networking</li> <li>• Funding</li> </ul>	<b>Value Proposition</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan pendampingan berbasis teknologi serta berkearifan lokal secara profesional dan berkualitas</li> <li>• Menyediakan fasilitas lab dan praktik terkait dengan kebutuhan Tenant</li> </ul>	<b>Customer Relationships</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendampingan profesional dan berintegritas</li> <li>• Penggunaan teknologi informasi (website dan media sosial)</li> </ul>	<b>Customer Segments</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wirausaha pemula (Startup) dari mahasiswa, Dosen, Alumni dan masyarakat Sekitar Kampus</li> <li>• Usaha berbasis teknologi serta memiliki nilai kearifan lokal</li> <li>• Investor</li> <li>• Lembaga Pendanaan (Pemerintah maupun Swasta)</li> </ul>
	<b>Key Resources</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tim Inkubator yang berkualitas</li> <li>• Gedung dan Fasilitas</li> <li>• Keuangan dan Teknologi</li> </ul>		<b>Channels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Telephone dan media sosial (FB dan IG)</li> <li>• Website</li> <li>• Tabloid</li> <li>• Seminar dan FGD</li> </ul>	
<b>Cost Structure</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelayanan Proses Inkubasi 71%</li> <li>• Biaya Alat dan Perlengkapan 5%</li> <li>• Biaya Gaji dan Honor 17%</li> <li>• Branding Inkubator 6%</li> </ul>			<b>Revenue Streams</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rektorat 14%</li> <li>• Hibah External (CSR, Bank Indonesia) 72,8%</li> <li>• Sharing Profit &amp; Commision Fee 8,1%</li> <li>• Seminar dan Pelatihan 5,1%</li> </ul>	

**Gambar 1.1**  
**Business Model Canvas (BMC)**

## BAB 2 MODEL BISNIS INKUBATOR

### 2.1 Model Inkubasi

Model Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) ditopang oleh 4 komponen yaitu *Stakeholder*, teknologi, jejaring, dan sumber daya manusia (SDM). Model inkubasi bisnis yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) terdiri atas 3 (tiga) tahapan, yaitu Pra Inkubasi, Inkubasi, dan Pasca Inkubasi. Secara rinci, tahapan inkubasi secara utuh disajikan dalam gambar 2.1 di bawah ini:



**Gambar 2.1 Model Inkubasi Bisnis IBU**

Tahap Pra Inkubasi adalah proses seleksi terhadap unit usaha (Tenant) yang akan diinkubasi sekaligus diberikan pelatihan dasar. Tahap Inkubasi meliputi Tahap Awal, Pengembangan dan Tahap Lanjut dengan kegiatan – kegiatan sesuai gambar di atas dan memiliki batasan waktu yaitu maksimal 2 tahun. Tahap Pasca Inkubasi adalah proses akhir, di mana usaha tenant sudah berkembang dan merupakan pelepasan tenant sebagai suatu unit usaha yang mandiri.

Dalam tahap awal inkubasi, tenant dikuatkan terlebih dahulu terkait organisasi internal yakni pelatihan teknis dan manajemen usaha, dilanjutkan dengan pengurusan legalitas usaha, izin edar produk karena memang proses tersebut cukup lama untuk didapatkan, selanjutnya dilakukan penguatan business plan, melaksanakan produksi awal sebagai uji coba pasar. Pada tahap pengembangan, tenant melakukan sertifikasi dan standarisasi produk serta legalitas badan usaha, untuk menambah pangsa pasar maka dilakukan promosi online dan offline, yang berdampak pada pertumbuhan pendapatan. Pada tahap akhir inkubasi, tenant melakukan produksi secara komersial dan perluasan jejaring kerjasama dengan stakeholder terkait yang akan berdampak terhadap peningkatan keuntungan.

Kegiatan pasca inkubasi adalah kelulusan tenant dari proses inkubasi dan telah berkembang menjadi suatu unit usaha yang mandiri dan berdaya saing tinggi. Beberapa indikator yang digunakan untuk pelulusan tenant diantaranya : tenant yang suda mandiri, menciptakan lapemasaran kerja baru, unit bisnis semakin berkembang. Dan selama proses inkubasi dilakukan aktivitas evaluasi oleh pendamping yang selanjutnya disampaikan kepada pengelola inkubator.

Didukung oleh SDM pengelola yang memadai proses inkubasi juga membantu akses ke para stakeholder (pemangku kepentingan) untuk tersedianya ruang usaha yang memadai, tenaga ahli, fasilitas pengujian produk, akses pemasaran, dan. Periode inkubasi melalui pendampingan teknologi produksi/pengolahan, manajemen, akses pasar dan fasilitasi pembiayaan dilakukan selama dua tahun.

## **2.2 Fasilitas dan Prasarana**

Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) terletak di Gedung Fakultas Ekonomi Bisnis dan Bisnis UIN Sunan Gunung Djati Bandung, Jl. A.H. Nasution No 105 Cibiru, Kota Bandung Lt 4. Kode Pos 40614. Adapun fasilitas dan prasarana yang dimiliki oleh Inkubator Bisnis di lantai 1 dan 3. Fasilitas dan prasarana yang dimiliki digunakan untuk menunjang kegiatan bisnis tenant yang terdiri dari :

1. Fasilitas yang dimiliki Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) terletak di berbagai Fakultas di Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung Adapun fasilitas yang dapat diakses sebagai berikut :
  - a. Lab. Gizi
  - b. Lab. Kimia
  - c. Lab. Fisika
  - d. WiFi 50 Mbps

2. Prasarana seluas 820 m<sup>2</sup> dengan pembagian beberapa ruangan diantaranya ruang usaha tenant, ruang pelayanan, ruang inkubator dan ruang fasilitas umum Sesuai dengan Keputusan Rektor..... Nomor: ....., tentang Pemanfaatan ruangan untuk Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) Berikut merupakan pembagian ruangan secara rinci :

a. Ruang usaha tenant : 120 m<sup>2</sup>

Ruang tenant tersebut terdiri dari 1 ruangan, dengan ukuran yang berbeda-beda. Ruangan tersebut dilengkapi dengan meja, Display Produk, kursi, akses WIFI, dan AC.

b. Ruang pelayanan : 300 m<sup>2</sup>

Ruang bersama yang dapat digunakan oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) terdiri dari ruang rapat dan ruang pelatihan. Adapun ruang bersama tersebut ialah:

1. Ruang Seminar, terletak di lantai di lantai 4 merupakan ruang yang dimiliki oleh lembaga induk yang dapat digunakan untuk kegiatan seminar, *workshop*, pelatihan 025.20 dan pertemuan. Kapasitas yang dapat ditampung kurang lebih 300 orang.
2. Ruang Rapat, terletak di lantai 4 merupakan ruang yang dimiliki pula oleh lembaga induk yang digunakan untuk acara ruang rapat. Kapasitas ruangan kurang lebih 20 orang.

c. Ruang administrasi : 120 m<sup>2</sup>

Ruang tersebut digunakan sebagai kantor bagi staf pengelola inkubator yakni kepala inkubator, manajer, asisten manajer serta staf administrasi. Ruangan dilengkapi dengan meja kerja, kursi, lemari arsip, AC, Wifi, Telepon, perangkat PC dan printer.

### 2.3 Pelayanan

Pelayanan yang disediakan oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) sebagai berikut :

- a. Penyediaan ruang usaha untuk *tenant in wall*
- b. Penyediaan tenaga pendamping, *coaching* dan pelatihan
- c. Fasilitasi akses laboratorium
- d. Fasilitasi sertifikasi dan legalitas
- e. Fasilitasi permodalan dan pemasaran
- f. Pendampingan pengajuan permodalan dan penyusunan *business plan*
- g. Konsultasi manajemen dan teknis produksi
- h. Penyelenggaraan pelatihan sesuai kebutuhan *tenant*

### 2.4 Jejaring



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



Jejaring Internal :

Unit-unit yang bernaung di bawah Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung

- a. LPPM UIN SGD Bandung (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat)
- b. Unit Bisnis UIN SGD Bandung
- c. Fakultas di lingkungan Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung

Jejaring eksternal :

- a. Unit-unit yang bernaung di bawah Kementerian Agama RI, Kementerian Koperasi dan UKM
- b. UMKM Centre
- c. GKN
- d. KOPINDO
- e. TELKOM
- f. KOPEGTEL
- g. OJK
- h. Dinas Koperasi dan UKM Jawa Barat
- d. Lembaga Perbankan yang bekerja sama dengan Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung

## **2.5 Proses Inkubasi**

Bidang fokus Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) ini adalah pemasaran. Adanya bidang fokus tersebut, maka Inkubator Bisnis memiliki model bisnis. Tahap pra inkubasi dilakukan aktivitas Teknologi produksi pengolahan, Manajemen SDM, Keuangan, Pemasaran dan Rencana bisnis calon tenant.

Pada tahap inkubasi bidang fokus pemasaran dimulai dengan pelatihan teknis dan manajemen, yang dilanjutkan dengan penguatan business plan. Pengurusan ijin edar dan legalitas usaha sangat dibutuhkan untuk tenant bidang pemasaran, maka dari awal inkubasi akan dilakukan pendampingan terkait pengurusan hal tersebut, dilanjutkan dengan pendampingan produksi dan promosi produk baik secara *offline* maupun *online*. Setelah produk dicukup mulai dikenal, maka dilakukan proses produksi secara komersial dan menambah jejaring kerjasama dengan para stakeholder terkait seperti pemasok maupun pelanggan.

Untuk pasca inkubasi tenant dianggap lulus jika tenant sudah mampu mandiri terutama dalam hal financial dan bisnis yang terus berkembang. Adapun kriteria *drop out* untuk tenant didasarkan pada tiga kriteria, yakni ketika tenant melanggar perjanjian kerja sama yang telah disepakati dengan inkubator, tenant tidak melakukan aktivitas bisnis tanpa alasan yang jelas, dan tenant tidak mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sebanyak tiga kali.

**Tabel 2.1 Proses Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)**

No	Kegiatan	Indikator Keberhasilan
1	Pra Inkubasi	
	Rekrutment Tenant	Informasi mengenai Inkubator Unit Bisnis dan program – programnya dapat dipahami oleh calon Tenant melalui sosialisasi yang dilakukan
	Proposal	Diperolehnya tenant dengan rencana bisnis yang prospektif
	Evaluasi Rencana Bisnis dan ide bisnis	Diperolehnya tenant yang memenuhi persyaratan untuk diinkubasi setelah diberikan pelatihan dasar
	Wawancara	Diperolehnya kebutuhan tenant untuk pengembangan usaha yang sustainable
2	Kunjungan tempat usaha	Diperolehnya kondisi usaha tenant saat ini dan posisinya dalam rencana bisnis
	Inkubasi	
	Penguatan Organisasi	Terbentuknya Struktur Organisasi yang baik beserta <i>job description</i> masing – masing fungsi
	Business Plan	Tercapainya tahapan – tahapan yang ada dalam rencana bisnis tenant yang disertai pendampingan dan monitoring
	Legalitas Usaha dan HAKI	Terbentuknya Badan Usaha tenant yang legal dan terdaftar melalui diperolehnya SIUP dan TDP
	Produksi Awal	Terlaksananya produksi awal dan diperolehnya kualitas produk sesuai standar yang ditetapkan
	Pendapatan Awal	Diperoleh pendapatan awal sesuai rencana bisnis yang telah disusun
	Promosi	Diketahui produk secara luas melalui media <i>online</i> ( <i>website</i> dan <i>social media</i> ) dan media <i>offline</i> (pameran)
	Ijin Edar	Diperolehnya ijin edar dari dinas terkait demi menunjang kelancaran pemasaran produksi massal
	Sertifikasi dan Standarisasi	Diperolehnya sertifikasi atas kualitas produk tenant
	Pertumbuhan Pendapatan	Melalui monitoring yang berkelanjutan diperoleh pertumbuhan pendapatan yang signifikan dan sesuai dengan prediksi – prediksi dalam rencana bisnis
	Perluasan Pasar	Tercapainya perluasan pasar yang lebih luas dalam penyerapan produk tenant
	Produksi Komersial	Terlaksananya produksi massal dan diperolehnya kestabilan kualitas produk sesuai standar yang ditetapkan
	Peningkatan Keuntungan	Meningkatnya keuntungan yang signifikan melalui tindakan – tindakan perbaikan dengan disertai pelatihan – pelatihan dan bantuan permodalan
	3	Pasca Inkubasi
Pengembangan Usaha		Berkembangnya usaha tenant melalui jejaring usaha inkubasi
Pelepasan Tenant		tenant yang sudah mandiri menciptakan lapemasaran kerja baru unit bisnis semakin berkembang
Exit tenant karena DO	Melanggar kerjasama dengan inkubator Tidak melakukan aktivitas usaha Tidak mengikuti kegiatan monev selama tiga kali	



# BUSINESS PLAN IBU INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG Tahun 2022



## BAB 3 PASAR (PELANGGAN)

### 5.1 Potensi Pasar Sasaran

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di wilayah Jawa Barat setiap tahun mengalami peningkatan. Menurut data pada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bandung, pada triwulan 1 tahun 2021 terdapat sejumlah 464.346 unit UMKM<sup>1</sup>. Dengan banyaknya jumlah UMKM yang ada, Inkubator Bisnis memiliki tujuan strategi yang berbunyi "Melahirkan *startup inwall* dan *outwall* di bidang pemasaran yang mandiri dan berwawasan konservasi", jumlah tersebut cukup besar untuk dijadikan pangsa pasar calon tenant *inwall* Inkubator Bisnis UIN Sunan Gunung Djati Bandung (IBU) Pada bidang Pemasaran, di wilayah Jawa Barat yang memiliki sumber daya hasil bumi yang tinggi dan beragam serta kreatifitas masyarakat yang dimiliki menjadikan inovasi olahan pemasaran dapat berkembang.

### 5.2 Pangsa Pasar Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)

Potensi tenant *inwall* yang dapat direkrut cukup besar dan diutamakan dari usaha mahasiswa yang telah berjalan, seperti program PKM-K dan program-program selaras lainnya. Dalam hal ini mengapa ditekankan kepada mahasiswa, karena semakin banyaknya peluang bisnis dan potensi-potensi giat anak muda masa kini sudah sangat bervariasi, terlebih di bidang pemasaran, dimana hal itu selaras dengan salah satu tujuan strategi Inkubator Bisnis UIN Sunan Gunung Djati Bandung (IBU) Dengan hal disebutkan di atas, para mahasiswa juga dapat menjadi lebih leluasa untuk dapat bergabung dengan jejaring-jejaring yang berkaitan dengan hal bisnis dan ekonomi. Misalnya bergabung dengan HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) yang merupakan salah satu *customer segments* Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) Hasil inovasi dosen, terlebih jika dosen yang bersangkutan sudah mendaftarkan karyanya ke Sentra HKI juga dapat diambil sebagai calon tenant *inwall*. Dari cakupan pangsa pasar tersebut, Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) selama 3 (tiga) tahun ke depan, dimulai dari tahun 2019 menargetkan 9 calon tenant *inwall*.

### 5.3 Institusi Lain yang Potensial

Selain pasar dari calon tenant yang dapat masuk dalam Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU), terdapat peran institusi lain yang memiliki pendanaan ataupun program dengan mitra kerja inkubator bisnis. Pemerintah melalui Kementrian Ristekdikti memiliki program PPBT (Pengusaha Pemula Berbasis Teknologi) yang dananya dapat diraih oleh tenant melalui inkubator bisnis. Dengan demikian, Ristekdikti merupakan salah satu sasaran pasar peraihan dana oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU).

Pihak perbankan yang merupakan lembaga keuangan dalam hal ini juga dapat menjadi salah satu pasar potensial yang dapat digunakan sebagai sumber pendanaan baik secara *in cash* maupun *in kind* dalam mengembangkan inkubator di Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung.

#### 5.4 Kelompok Sasaran dan Segmentasi Pelanggan

Target kelompok sasaran dan segmentasi pasar calon tenant dari Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dapat dirinci sebagai berikut:

1. Usia maksimal 40 Tahun
2. Pengusaha pemula dari alumni Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung atau perguruan tinggi lainnya dan masyarakat sekitarnya di wilayah Jawa Barat
3. Hasil riset inovatif dan invensi dosen yang bernilai komersial
4. Fokus bidang usaha yang membutuhkan pemasan
5. Produk inovatif dan prospektif
6. Usaha telah berjalan maksimal 2 tahun
7. Memiliki modal awal usaha minimal 20 juta

Target institusi untuk kerja sama dalam pengembangan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) adalah:

1. Pemerintahan
2. Lembaga Keuangan
3. BUMN
4. Sentra HKI
5. Pengelola Laboratorium
6. Lembaga perijinan produk
7. Dosen/mahasiswa
8. BEKRAF

Segmentasi pelanggan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) sebagai berikut:

1. *Start up* di bidang pemasaran baik dari dalam maupun luar Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung;
2. Peneliti di pemasaran.

## 5.5 Pesaing Inkubator Bisnis dan Dampaknya

Di Propinsi Jawa Barat, terdapat lebih dari satu lembaga inkubator unit bisnis. Misalnya Inkubator Bisnis berbidang fokus pemasaran yang dimiliki oleh Universitas lain. Dengan adanya lembaga yang dimaksud dapat memberikan pilihan bagi calon tenant untuk menentukan inkubator yang akan dipilih untuk bergabung. Terlebih dalam hal ini yang berkaitan dengan bidang fokus pemasaran, dimana salah satu tujuan strategi Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) juga menekankan di bidang pemasaran.

Dampak yang ditimbulkan dari adanya pesaing inkubator khususnya di wilayah Jawa Barat terutama inkubator yang memiliki bidang fokus yang sama ialah adanya kemungkinan tenant Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) yang beralih menjadi tenant di inkubator lain, selain itu persaingan untuk mendapatkan tenant yang berkualitas menjadi semakin ketat, dan berkurangnya calon tenant yang dapat diinkubasi di Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)



## **BAB 4 LEGALITAS INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG (IBU)**

Komitmen Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung dalam menumbuhkan dan mendorong kewirausahaan dilingkungan civitas akademik tercermin dengan pembentukan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) melalui SK Rektor Nomor 078/Un.05/II.2/KP.07.6/01/2022 tanggal 26 Januari 2022 tentang Pendirian Inkubator Bisnis pada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung Sesuai dengan SK pendirian Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU), bahwa tujuan dari pendirian Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) adalah sebagai wadah untuk hilirisasi dan komersialisasi hasil penelitian, pengabdian dan mitra binaan Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, baik dari dalam negeri dan/atau dari Luar Negeri.

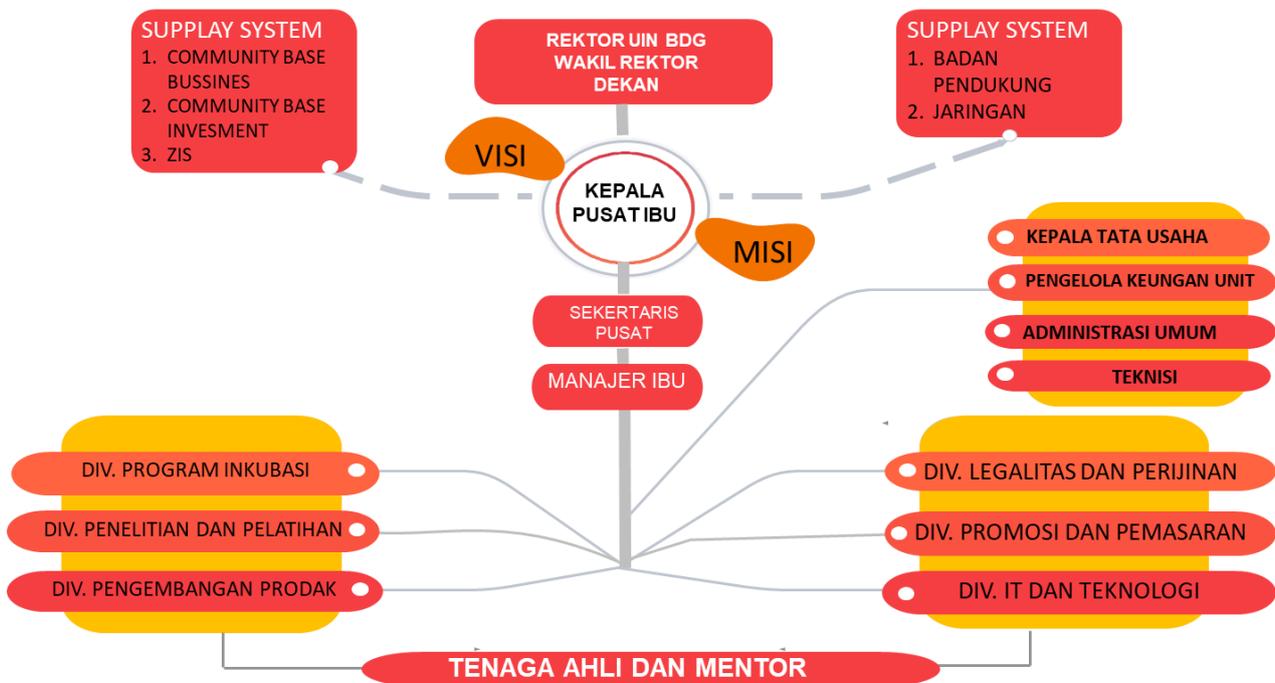
Program Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) ditujukan untuk memberikan layanan bagi sivitas akademika baik dari mahasiswa yang sedang merintis perusahaan *start up* maupun hasil invensi penelitian dosen Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung yang bernilai komersial di bidang fokus Pemasaran. Dengan adanya program ini diharapkan akan lahir wirausaha-wirausaha muda yang tangguh dari Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung Melalui program ini, berbagai kegiatan penguatan kapasitas pengelolaan bisnis dan inovasi dilakukan sehingga menciptakan iklim bagi tumbuh dan berkembangnya pengusaha baru di Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung.

## BAB 5 STRUKTUR ORGANISASI

### 5.1 Struktur Organisasi Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan modal intelektual yang mempunyai posisi strategis dan sangat sentral untuk pengembangan Inkubator Bisnis di Perguruan Tinggi. Struktur organisasi dan kepengurusan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) terdiri atas Kepala Inkubator, Manajer Inkubator, Asisten Manajer Program Inkubasi, Asisten Manajer Fasilitasi Pendanaan, Asisten Manajer Pengembangan, Jejaring, dan Kerjasama, Asisten Manajer Akses Pemasaran, Staf Administrasi dan Keuangan, serta Staf Pelayanan. Selain pengurus harian tersebut juga dibantu oleh para tenaga ahli yang berasal dari kelompok dosen dan tenaga kependidikan di lingkungan Unnes, tenaga teknis, praktisi maupun pakar dari luar Unnes sesuai dengan spesialisasi dan kompetensi yang diampu.

Berikut ini adalah struktur organisasi dalam pengelolaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) sebagaimana SK pengelola yang dikeluarkan rektor dengan Nomor : 078/Un.05/II.2/KP.07.6/01/2022 yang digambarkan pada Gambar 5.1.



**Gambar 5.1 Struktur Organisasi Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)**



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



Struktur organisasi Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) antara lain:

Penanggung Jawab	:	Prof. Dr. H. Rosihon Anwar, M.Ag CHS MCE (Rektor)
Pengarah	:	Dr. H . Dudang Gojali, M . Ag, (Dekan) Dr. Iwan Setiawan, M.Pd., M.E.Sy. CII.QA (Wakil Dekan I) Dr. Muhammad Zaky, M.Si. (Wakil Dekan II) Dr. H. Kadar Nurjaman (Wakil Dekan III)
Ketua Pusat	:	Awang Dody Kardeli, S. Pd.I., M.MPd.
Sekretaris Pusat	:	Ilham Nurjaman,S.Pd.,M.Pd.
Kepala Administrasi dan Keuangan Pusat	:	Zia Sidqurrahman, S.P., M.Pd.
Kepala Tata Usaha Pusat	:	Yus Yulian,S.Sos
Kepala Riset dan Inovasi Bisnis Pusat	:	Reza Fauzi Nazar, S.H., M.H.,
❖ Kepala Inkubasi dan Akselerasi Bisnis Pusat	:	Ade Ponirah,M.E.
❖ Koordinator Tim Ahli dan Mentor	:	Dr. H. Dadang Husen Sobana,S.Ag., M.Ag., CSBA. (Ketua Jurusan Manajemen Keuangan Syariah) Dr. Evi Sopiah,M.Ag. (Ketua Jurusan Ekonomi Syariah) Prof. Dr. Lilis Sulastri,MM. CPHRM. (Ketua Jurusan Manajemen) Mia Lasmi Wardiyah,SP., M.Ag. (Ketua Jurusan Akuntansi Syariah)

**Manager Inkubator** : Grace Martian Hakim MM

- |  |   |                      |
|--|---|----------------------|
| a) Asman Program Inkubasi                      | : | Adi Sopyan, S.E.,M.M |
| b) Asman Fasilitas Pendanaan                   | : | Irdan Nurdiansyah    |
| c) Asman Pengembangan, Jejaring, dan Kerjasama | : | Hapidul Wahid        |
| d) Asman Akses Pemasaran                       | : | Riyan Nurkhofi       |
| e) Staf Administrasi dan Keuangan              | : | Neli Yuliani         |
| f) Staf Pelayanan                              | : | Kais Agung Imadudin  |

## 5.2 Tugas Pembagian Kerja

Uraian tugas pembagian kerja masing-masing personalia dalam pengelolaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) sebagai berikut:

**Tabel 5.1 Tugas Pembagian Kerja Pengurus IBU**

No.	Jabatan	Tugas
1.	Ketua Inkubator Bisnis IBU	<p>mengarahkan dan mengendalikan pendayagunaan seluruh sumber daya yang tersedia pada Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) seoptimal mungkin dalam rangka pengelolaan dan pengembangan inkubator unit bisnis, baik <i>in wall</i>, maupun <i>out wall</i> di samping itu :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap kegiatan-kegiatan Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>b. Menentukan pengambilan keputusan sesuai dengan Visi dan Misi Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>c. Menggali potensi kerjasama dengan <i>stakeholder</i> di Bidang Usaha;</li> <li>d. Melakukan konsolidasi dengan berbagai pihak, baik internal ataupun eksternal</li> <li>e. Mengoordinasikan pelaksanaan tugas dan fungsi Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>f. Menjalin kerja sama yang baik dengan semua lembaga dilingkungan Kampus UIN Sunan Gunung Djati Bandung dan luar UIN Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>g. Bertanggung jawab atas kinerja Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>h. Mengoordinasikan pelaksanaan hilirisasi hasil inovasi yang dihasilkan Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>i. Mengoordinasikan pelaksanaan fasilitasi pendanaan untuk modal <i>Startup Tenant</i>; dan</li> <li>j. Melaporkan kinerja Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung kepada Rektor.</li> </ol>
2.	Sekretaris Pusat IBU	<p>Menyiapkan bahan arahan dan pengendalian pendayagunaan sumberdaya yang tersedia pada Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dan :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Melakukan pencatatan segala keputusan atau kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh ketua dalam hasil musyawarah</li> <li>b. Melaksanakan mobilisasi administrasi dilingkungan Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>c. Mengkoordinasikan tata administrasi dan dokumentasi Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>d. Melakukan rekayasa tata administrasi sesuai dengan tata kelola di Pusat IBU Sunan Gunung</li> </ol>

No.	Jabatan	Tugas
		<p>Djati Bandung;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>e. Menentukan efisiensi dan efektifitas administrasi;</li> <li>f. Mendukung dan menunjang program Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</li> <li>g. Menyusun produk inovasi yang dihasilkan baik secara <i>offline</i> maupun <i>online</i>;</li> <li>h. Melaksanakan tugas administrasi sekretaris dan membuat laporan.</li> </ul>
3.	Bendahara Pusat IBU	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Melaksanakan pengelolaan administrasi dan pelaporan keuangan;</li> <li>b. Menyusun sumber modal yang dibutuhkan</li> <li>c. Menyusun anggaran operasi bisnis</li> <li>d. Mengetahui tipe investor dan melakukan <i>elevator pitch</i> kepada calon investor</li> <li>e. Mendukung dan menunjang program Pusat IBU; dan</li> <li>f. Melaksanakan tugas administrasi Keuangan dan membuat laporan;</li> </ul>
4.	Kepala Koordinator Bidang Pusat IBU	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Seorang Kepala Koordinator Bidang Inkubasi;</li> <li>b. Seorang Kepala Koordinator Bidang Penelitian dan Pelatihan;</li> <li>c. Seorang Kepala Koordinator Bidang Pengembangan Bisnis;</li> <li>d. Seorang Kepala Koordinator Bidang Legalitas dan Perizinan;</li> <li>e. Seorang Kepala Koordinator Bidang Promosi dan Pemasaran;</li> <li>f. Seorang Kepala Koordinator Bidang Inovasi; dan</li> <li>g. Staf Ahli.</li> </ul>
5.	Kepala Kordinator Bidang Inkubasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Melaksanakan inkubasi bagi mahasiswa, dosen, karyawan, Masyarakat (UKM) dan <i>Tenant</i>;</li> <li>b. Mengidentifikasi kebutuhan <i>Tenant</i> untuk dilakukan inkubasi;</li> <li>c. Menyiapkan tenaga ahli sebagai pendamping <i>Tenant</i> yang diinkubasi;</li> <li>d. Bertanggung jawab pada pelaksanaan inkubasi <i>Tenant</i> sampai lulus;</li> <li>e. Mendukung dan menunjang program Pusat IBU; dan</li> <li>f. Melaksanakan tugas administrasi kordinator Bidang Inkubasi dan membuat laporan</li> </ul>

No.	Jabatan	Tugas
6.	Kepala Kordinator Bidang Penelitian dan Pelatihan	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Melakukan penelitian, terjemahan, <i>prosiding</i>, dan hasil cipta karsa yang lain dalam bentuk buku dan/atau buku elektronik tentang pengembangan wirausaha;</li> <li>b. Melakukan pengembangan sistem informasi dan manajemen penerbitan berbasis teknologi informasi.</li> <li>c. Melakukan <i>assessment</i> terhadap calon <i>tenant</i></li> <li>d. Mengkompilasi database ide teknologi baru (<i>invention</i>), hasil riset dan penelitian yang siap untuk komersialisasi di setiap unit akademik;</li> <li>e. Menyusun program <i>pre-business incubation</i>, yang dapat disampaikan dalam bentuk event, online atau virtual dengan melibatkan unit akademik, staf pengajar dan peneliti universitas;</li> <li>f. Menggali potensi kerjasama dalam inkubasi bisnis dengan lembaga peneliti lain;</li> <li>g. Melaksanakan kegiatan pelatihan kewirausahaan bagi lingkungan kampus dan masyarakat (<i>Tenant</i>);</li> <li>h. Mendukung dan menunjang program Pusat IBU; dan</li> <li>i. Melaksanakan tugas administrasi kordinator bidang Penelitian dan pelatihan dan membuat laporan.</li> </ul>
7.	Kepala Kordinator Bidang Pengembangan Bisnis	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Melaksanakan kegiatan fasilitasi Pengembangan Usaha (layanan, produk dan jasa) hasil riset dan pengembangan;</li> <li>b. Melaksanakan evaluasi berkala terhadap Pengembangan Usaha hasil riset dan pengembangan;</li> <li>c. Menumbuh kembangkan unit usaha atau layanan dari hasil riset dan pengembangan potensi lain dengan tujuan meningkatkan;</li> <li>d. Mendukung dan menunjang program Pusat IBU; dan</li> <li>e. Melaksanakan tugas administrasi kordinator bidang Pengembangan Bisnis dan membuat laporan.</li> </ul>
8.	Kepala Kordinator Bidang Legalitas dan Perizinan	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. menyusun perumusan kebijakan pengurusan Legalitas dan Perizinan Usaha;</li> <li>b. memberikan bimbingan teknis dan supervisi <i>Tenant</i> Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung, civitas akademika UIN Sunan Gunung Djati Bandung, dan masyarakat di bidang perlindungan hukum kekayaan intelektual, penyelesaian permohonan pendaftaran kekayaan intelektual, penyidikan, penyelesaian sengketa</li> </ul>

No.	Jabatan	Tugas
		<p>dan pengaduan pelanggaran kekayaan intelektual, kerja sama, promosi kekayaan intelektual, serta teknologi informasi di bidang kekayaan intelektual;</p> <p>c. melaksanakan pemantauan, evaluasi, dan pelaporan Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung, dan <i>Tenant</i> di bawah naungan Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung;</p> <p>d. Mendukung dan menunjang program Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung; dan</p> <p>e. Melaksanakan tugas administrasi kordinator bidang dan membuat laporan.</p>
9.	Kepala Kordinator Bidang Promosi dan Pemasaran	<p>a. Menyusun target pemasaran (strategi produk, strategi harga, strategi komunikasi pemasaran, strategi distribusi)</p> <p>b. Menyusun content Marketing Bisnis Masing <i>Tenant</i>;</p> <p>c. Melakukan pendampingan promosi dan pemasaran produk-produk inovasi;</p> <p>d. Membuat kerja sama dan membangun hubungan dengan pihak-pihak potensial dalam membantu pengembangan Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung dan memasarkan produk-produk inovasi;</p> <p>e. Menyusun dan menyampaikan laporan pelaksanaan kerjasama dan pemasaran; melaksanakan tugas administrasi divisi dan membuat laporan;</p> <p>f. Mendukung dan menunjang program Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung; dan</p> <p>g. Melaksanakan tugas administrasi kordinator bidang dan membuat laporan.</p>
10.	Kepala Koordinator Bidang Inovasi	<p>a. Merencanakan program kerja di bidang inovasi;</p> <p>b. Merumuskan strategi pengembangan bisnis di bidang inovasi;</p> <p>c. Melakukan evaluasi pelaksanaan pengembangan di bidang inovasi;</p> <p>d. Mendukung dan menunjang program Pusat IBU; dan</p> <p>e. Melaksanakan tugas administrasi kordinator bidang inovasi dan membuat laporan.</p>
11.	Staf Ahli	<p>a. Mendukung dan menunjang semua program Pusat IBU Sunan Gunung Djati Bandung (Internal dan Eksternal);</p> <p>b. Membantu kegiatan-kegiatan khusus sesuai kebutuhan;</p> <p>c. Melaksanakan kegiatan spesifik Kepala Bidang Masing-masing;</p>

No.	Jabatan	Tugas
		<p>d. Menyampaikan laporan berkala (per satu bulan) tepat pada waktunya; dan</p> <p>e. Bertanggung jawab melakukan koordinasi dengan atasan masing-masing.</p>

**Tabel 5.2 Tugas Pembagian Kerja Tim Manajer IBU**

No.	Jabatan	Tugas
1.	Manager Inkubator	Menyiapkan bahan arahan dan pengendalian pendayagunaan sumberdaya yang tersedia pada Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)
2.	Asisten Manajer Program Inkubasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyiapkan bahan dalam rangka penyusunan petunjuk teknis pengelolaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)</li> <li>2. Membuat laporan tentang perkembangan pengelolaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) secara periodik</li> </ol>
3.	Asisten Manajer Fasilitas Pendanaan	Mengkoordinir fasilitas pendanaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dengan instansi atau lembaga yang terkait
4.	Asisten Manajer Pengembang, Jejaring, dan Kerjasama	Melaksanakan kerjasama dengan instansi/lembaga terkait, sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari program kerjasama LP2M UIN SGD Bandung
5.	Asisten Manajer Akses Pemasaran	Melakukan kegiatan promosi dan sosialisasi keberadaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)
6.	Staf Administrasi dan Keuangan	Menyelenggarakan pelaksanaan administrasi dan keuangan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)
7.	Staf Pelayanan	Menyelenggarakan pelayanan umum dalam menunjang kegiatan operasional Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)

## BAB 6 KERANGKA KERJA OPERASIONAL

### 6.1 Strategi Promosi

Strategi promosi yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dalam rangka mempromosikan Inkubator Bisnis sebagai berikut:

1. Penyebaran informasi melalui media *online* seperti *website* dan jejaring sosial (*twitter*, *instagram*, dan *facebook*);
2. Melakukan sosialisasi keberadaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU), seperti contoh melalui mata kuliah kewirausahaan dengan melaksanakan magang di inkubator;
3. Aktif mengikuti kegiatan *workshop*, pameran, dan bazar di lingkungan Universitas maupun luar Universitas;
4. Menampilkan logo Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dalam kegiatan seminar/*expo* kewirausahaan di Universitas.

### 6.2 Kebijakan Strategi Rekrutmen dan Eksit Start Up

Tahapan rekrutmen yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) adalah:

1. Sosialisasi, dilakukan sosialisasi tentang Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) kepada calon tenant;
2. Calon tenant mengisi formulir permohonan dan melengkapi persyaratan;
3. Pengecekan kebenaran dan kelengkapan berkas calon tenant;
4. Pengajuan proposal bisnis oleh calon tenant;
5. *Evaluation*, evaluasi yang dilakukan mengenai:
  - a. Motivasi pelaku
  - b. Persyaratan administrasi
  - c. Ide bisnis yang dikembangkan, dan
  - d. *Bisnis plan* yang disusun calon tenant
6. Penilaian ide bisnis, indikator yang dinilai meliputi:
  - a. Produk (barang/jasa) yang *marketable* (harga jual dan peluang pasar)
  - b. Motivasi dan kemampuan untuk melaksanakan ide bisnis (manajerial)
  - c. Dukungan dan kesesuaian dengan program Inkubator unit bisnis
  - d. Mengandung unsur inovasi dan pengembangan teknologi, dan

- e. Memiliki sumberdaya yang minimal untuk mengimplementasikan ide bisnis
7. *Desk Evaluation* rencana bisnis, dilakukan dengan menganalisis dan memberikan pembobotan pada indikator berikut:
    - a. Produk
    - b. Pasar dan pemasaran
    - c. Perencanaan keuangan
    - d. Organisasi
  8. Wawancara
  9. *Visit Site*, kegiatan pengunjungan ke tempat produksi.

Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) menginkubasi tenant selama 2 tahun. Salah satu indikator penting dalam proses inkubasi ini adalah ukuran keberhasilan tenant. Tenant yang diinkubasi oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dianggap berhasil (lulus) apabila:

1. Tenant telah mampu menjalankan usahanya secara mandiri;
2. Sehat secara finansial (tanpa dukungan subsidi);
3. Mampu menghasilkan produk dengan kualitas dan kuantitas yang sesuai dengan permintaan pasar secara kontinu;
4. Skala usaha semakin meningkat;
5. Unit bisnis semakin berkembang;
6. Mampu menciptakan lapemasaran pekerjaan baru,
7. Tenant mampu memberikan kontribusi pendanaan (*income generating*) bagi Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung,

Sedangkan tenant yang diinkubasi oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dianggap perlu di *drop out* apabila:

1. Melanggar kontrak perjanjian kerjasama dengan inkubator;
2. Tidak melakukan aktivitas bisnis;
3. Tidak mengikuti monev selama 3 kali.

### **6.3 Monitoring dan Evaluasi**

Kegiatan monitoring dilakukan setiap caturwulan sekali oleh Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) Monitoring 1 dilaksanakan pada caturwulan pertama (bulan Maret) mengenai customer

development dan aspek produksi tenant. Monitoring 2 dilaksanakan pada caturwulan kedua (bulan Agustus) mengenai customer validation dan legalitas usaha. Monitoring 3 dilaksanakan pada caturwulan tiga (bulan November) mengenai omset pemasaran tenant.

### 1. Monitoring I Aspek Produksi

Melakukan monitoring terhadap kegiatan produksi yang dilakukan oleh tenant terutama dalam hal: (a) pengendalian biaya (*Cost Control*), bertujuan agar produk yang dihasilkan memberikan harga yang bersaing (*Competitive price*); (b) pengendalian produksi (*Production Control*) bertujuan agar proses produksi (proses pelaksanaan dan berjalan) bisa lancar, cepat dan jumlahnya sesuai dengan rencana pencapaian target; (c) pengendalian standar spesifikasi produk meliputi aspek kesesuaian, keindahan, kenyamanan; (d) pengendalian waktu penyerahan produk (*delivery control*) terkait dengan pengaturan untuk menghasilkan jumlah produk yang tepat waktu pengiriman dan tepat waktu diterima.

### 2. Monitoring II Legalitas

Melakukan monitoring terhadap legalitas kegiatan usaha tenant terkait badan hukum, izin usaha, izin edar, merk dagang, izin BPOM, logo halal, HAKI, dll.

### 3. Monitoring III Omset Pemasaran

Melakukan monitoring apakah omset pemasaran tenant telah sesuai dengan target awal atau belum.

Selain kegiatan monitoring, Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) juga melakukan evaluasi terhadap tenant *inwall* maupun *outwall* dengan menilai laporan kemajuan dan laporan akhir yang dibuat oleh tenant.

**Tabel 6.1**

**Timeline Monitoring dan Evaluasi Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)**

No	Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Monev 1 (Aspek Produksi)												
2.	Monev 2 (Legalitas)												
3.	Monev 3 (Omset Pemasaran)												

Pada tahun ke dua kegiatan Monitoring dan Evaluasi untuk bidang fokus pemasaran relative sama, yakni mengenai aspek produksi, kelengkapan legalitas lainnya, serta aspek peningkatan omset guna mendapatkan dana investasi dari pihak swasta.

## **BAB 7 SUMBER PENDANAAN INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG (IBU)**

Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) merupakan inkubator yang berorientasi pada *nonprofit*. Sumber pendanaan berasal dari Universitas, Kemeristekdikti, dan lembaga keuangan lainnya. Dana kelembagaan dari Lembaga Induk sebesar Rp 120.000.000, digunakan untuk pengembangan SDM, operasional, dan perluasan jejaring. Dana dari Direktorat Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT) yang digunakan untuk memfasilitasi pengembangan usaha *startup* binaan belum ada. Dana dari Satuan Kerja Direktorat Jendral Kelembagaan Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti) yang digunakan untuk pengembangan inkubator belum ada.

**Tabel 7.1**

**Sumber Pendanaan Inkubator Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) pada Tahun 2022**

<b>No</b>	<b>Sumber</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>	<b>Presentase (%)</b>
1.	Lembaga Induk (Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung)	Rp. 120.000.000	100%
2.	Direktorat Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT)	0	0
3.	Satuan Kerja Direktorat Jendral Kelembagaan Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti)	0	0
<b>Total</b>		<b>Rp.120.000.000</b>	<b>100%</b>

## BAB 8 PENGGUNAAN DANA INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG (IBU)

Penggunaan anggaran Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) didasarkan analisis keuangan, estimasi pendapatan, rencana kegiatan inkubator, dan pengeluaran operasional. Total pengeluaran Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) paling besar adalah untuk pengembangan inkubator yaitu sebesar 60% dari total pengeluaran dan sebesar 40 % untuk operasional inkubator secara keseluruhan. Secara detail rincian pengeluaran dapat dilihat pada tabel 8.1.

**Tabel 8.1 Penggunaan Dana Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) Tahun 2022**

	URAIAN PENGELUARAN	JUMLAH (Rp)	PERSENTASE (%)
<b>a</b>	<b>BIAYA INVESTASI</b>		
	Komputer	6.200.000	5%
	Printer	3.300.000	3%
	Display Produk	16.000.000	13%
	Laci Arsdip	4.200.000	4%
	Kursi Kerja	3.300.000	3%
	Meja Kerja	4.000.000	3%
	<b>Subtotal Biaya Investasi</b>	<b>37.000.000</b>	
<b>b</b>	<b>BIAYA TETAP</b>		
	<b>Non Tenaga Kerja</b>		
	Biaya Promosi	6.000.000	5%
	Biaya Seleksi	5.000.000	4%
	Biaya Administrasi	2.000.000	2%
	<b>Tenaga Kerja</b>		0%
	Manager	6.000.000	5%
	Administrasi dan Keuangan	3.000.000	3%
	Ass. MANAGER	4.000.000	3%
	Pendamping Tenant	5.000.000	4%
	<b>Subtotal Biaya Tetap</b>	<b>31.000.000</b>	
<b>c</b>	<b>BIAYA VARIABEL</b>		
	<b>Inkubasi</b>		
	Pendampinganm	12.000.000	10%
	Training atau Legalitas	6.000.000	5%
	Bisnis Matching	6.000.000	5%
	Mentoring	4.000.000	3%
	Konsumsi	4.000.000	3%
	ATK	3.000.000	3%
	<b>Pengembangan Inkubator</b>		
	Capacity Building	8.500.000	7%
	Administrasi dan Keuangan	3.000.000	3%
	Konsumsi	3.500.000	3%
	ATK	2.000.000	2%
	<b>Subtotal Biaya Variabel</b>	<b>52.000.000</b>	
	<b>Total OUTFLOW</b>	<b>120.000.000</b>	100%

## BAB 9 RISIKO, PERMASALAHAN, DAN FAKTOR KEBERHASILAN

### 9.1 Analisis Risiko

Setiap inkubator dalam menjalankan kegiatannya pasti akan menemui ketidakpastian atau dalam hal ini adalah risiko, begitu pula Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) Risiko tersebut dapat bersumber dari dalam organisasi maupun dari luar organisasi. Risiko yang mungkin dihadapi Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) beserta mitigasi untuk mengurangi risiko tersebut dijelaskan dalam gambar 9.1.



**Gambar 9.1 Analisis Risiko**

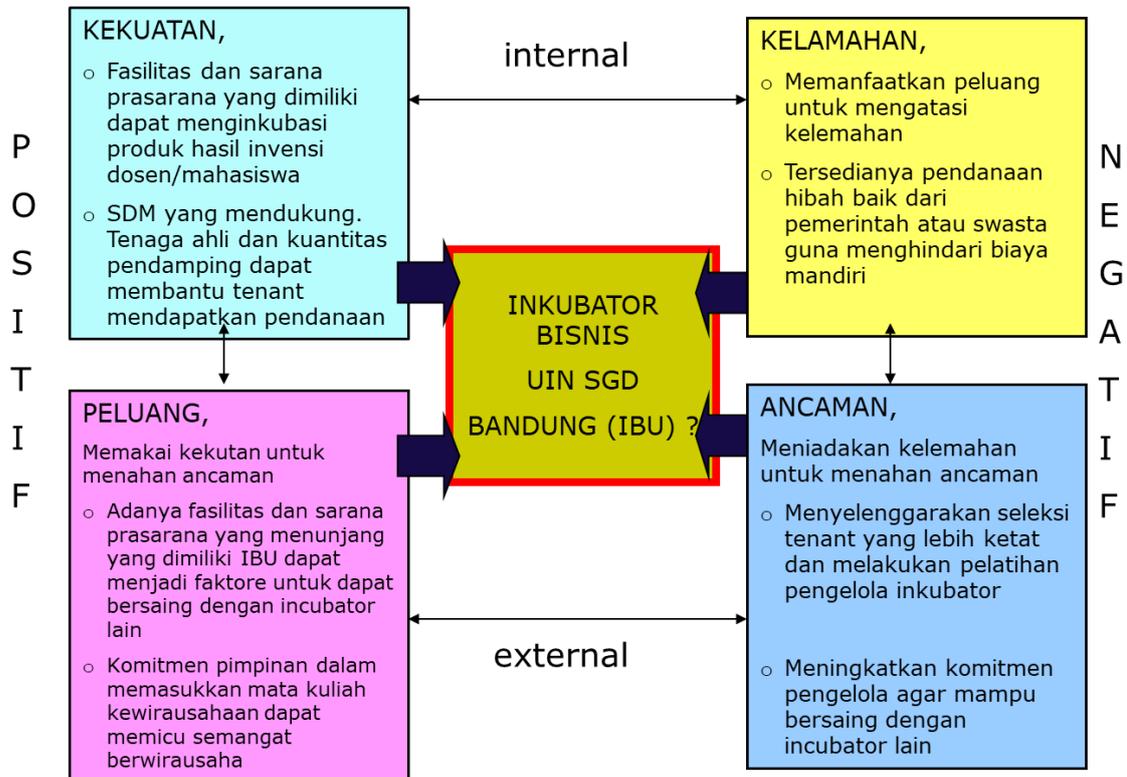
## 9.2 Analisis SWOT

Dalam menjalankan kegiatan inkubasi bisnis, Inkubator Bisnis membuat analisis strategis bisnis dengan memetakan unsur Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Kesempatan (*Opportunity*), dan Ancaman (*Threat*). Analisis tersebut dijabarkan secara rinci pada gambar 9.2.



**Gambar 9.2 Analisis SWOT**

## ANALISIS SWOT Incubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)



**Gambar 9.3 Strategi SWOT**

### 9.3 Faktor Keberhasilan

Dibalik berbagai macam masalah dan tantangan yang akan dihadapi dalam menjalankan inkubasi bisnis, Incubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) memiliki faktor-faktor tertentu untuk menghadapi segala macam masalah dan tantangan yang muncul. Faktor-faktor tersebut berupa dukungan dari kualitas SDM dalam hal ini pengelola incubator, dukungan lembaga induk, dalam hal ini LPPM dan Universitas, dan Dukungan *customer* yakni civitas akademik dan stakeholder lainnya. Penjelasan mengenai faktor-faktor keberhasilan tersebut dijelaskan dalam gambar 9.3.



**Gambar 9.3 Faktor Keberhasilan**



# BUSINESS PLAN IBU INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG Tahun 2022



## BAB 10 ANALISIS FINANSIAL

Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) menerima pendanaan pada tahun 2022 yang berasal dari satu sumber, yakni Lembaga induk sebesar Rp 120.000.000. Untuk tahun 2023, Inkubator menargetkan penerimaan dana dari lembaga induk dan hibah PPBT untuk 5 tenant sebesar Rp. 500.000.000 Untuk tahun 2024 Inkubator menargetkan penerimaan pendanaan dari lembaga induk dan hibah PPBT untuk 10 tenant sebesar Rp 1.000.000.000

Dana tersebut dialokasikan pada biaya Investasi, Biaya Tetap, dan Biaya Variabel. Besaran anggaran yang dikeluarkan untuk Biaya Investasi pada tahun 2022 ialah sebesar Rp. 37.000.000 Biaya tetap terdiri dari biaya tenaga kerja dan non-tenaga kerja, biaya kerja terdiri dari honor staff pengelola Inkubator, sementara biaya non-tenaga kerja terdiri dari biaya promosi dan rekrutment tenant. Tahun 2022 dana yang dialokasikan untuk biaya tetap sejumlah Rp. 31.000.000 Sementara untuk tahun 2023 mengalami peningkatan pada pengeluaran biaya tetap dikarenakan peningkatan jumlah pendamping tenant di inkubator begitupun pada tahun 2024.

Biaya variabel diri dari biaya Inkubasi tenant dan pengembangan Inkubator. Biaya inkubasi yang dikeluarkan pada tahun 2022 berjumlah Rp. 51.000.000 untuk tahun 2023 dan 2024 biaya inkubasi mengalami peningkatan sejalan dengan bertambahnya jumlah tenant. Biaya pengembangan inkubator dialokasikan hanya untuk tahun 2022 sebesar Rp. 120.000.000 Biaya pengembangan inkubator untuk tahun 2023 dan 2024 mengalami penurunan dikarenakan efisiensi pengeluaran.



# BUSINESS PLAN

## IBU

INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



**Tabel 10.1 Analisis Keuangan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) Tahun 2023-2024**

NO	URAIAN	TAHUN 2022												Tahun		
		BULAN												2022	2023	2024
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	5 Tenant	10 Tenant	15 Tenant
<b>1</b>	<b>INFLOW</b>															
	a Dana dari Lembaga Induk UIN	Unit/Tahun	Harga Satuan	Jumlah												
	b Tenant Lulus PPBT	1	120.000.000	120.000.000		37.000.000		23.000.000		60.000.000						
	c Pengembangan Inkubator															
	<b>TOTAL INFLOW</b>															
<b>2</b>	<b>OUTFLOW</b>															
	a <b>BIAYA INVESTASI</b>	Unit/Bahan	Harga Satuan	Jumlah												
	Komputer	1	6.200.000	6.200.000	6.200.000											
	Printer	1	3.300.000	3.300.000	3.300.000											
	Display Produk	3	5.333.333	16.000.000	16.000.000											
	Laci Arsdirp	1	4.200.000	4.200.000	4.200.000											
	Kursi Kerja	4	825.000	3.300.000	3.300.000											
	Meja Kerja	3	1.333.333	4.000.000	4.000.000											
	<b>Subtotal Biaya Investasi</b>	<b>13</b>														
	b <b>BIAYA TETAP</b>	Unit/Bahan	Harga Satuan	Jumlah												
	<b>Non Tenaga Kerja</b>															
	Biaya Promosi	1	6.000.000	6.000.000	6.000.000											
	Biaya Seleksi	1	5.000.000	5.000.000	5.000.000											
	Biaya Administrasi	12	166.667	2.000.000	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	2.000.000
	<b>Tenaga Kerja</b>															
	Manager	12	500.000	6.000.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6.000.000
	Administrasi dan Keuangan	1	3.000.000	3.000.000	3.000.000											3.000.000
	Ass. MANAGER	10	400.000	4.000.000	400.000		400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	4.000.000
	Pendamping Tenant	10	500.000	5.000.000	500.000		500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	5.000.000
	<b>Subtotal Biaya Tetap</b>															
	c <b>BIAYA VARIABEL</b>	Unit/Bahan	Harga Satuan	Jumlah												
	<b>Inkubasi</b>															
	Pendampingan			12.000.000	3.000.000		4.000.000							5.000.000		12.000.000
	Training atau Legalitas			6.000.000				6.000.000								6.000.000
	Bisnis Matching			6.000.000							6.000.000					6.000.000
	Mentoring			4.000.000			1.000.000						1.500.000			4.000.000
	Konsumsi	12	333.000	4.000.000	333.000	333.000	333.000	333.000	333.000	333.000	333.000	333.000	333.000	333.000	333.000	4.000.000
	ATK	12	250.000	3.000.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	3.000.000
	<b>Pengembangan Inkubator</b>															
	Capacity Building			8.500.000												8.500.000
	Administrasi dan Keuangan			3.000.000												3.000.000
	Konsumsi	12	292.000	3.500.000	292.000	292.000	292.000	292.000	292.000	292.000	292.000	292.000	292.000	292.000	292.000	3.500.000
	ATK	12	166.667	2.000.000	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	166.667	2.000.000
	<b>Subtotal Biaya Variabel</b>															
	<b>Total OUTFLOW</b>															
<b>3</b>	Net Benefit															
	Pajak 10%															
<b>4</b>	Net Benefit setelah pajak															
	Dfiscoutn facctor 12 %															
<b>5</b>	PV/Tahun															
	PV Positif															
	PV Negatif															
<b>6</b>	NPV															
<b>7</b>	IRR															
<b>8</b>	B/C Ratio															
<b>9</b>	Masfaat Bersih Per Tahun															
<b>10</b>	PP (Tahun)															



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



## **BAB 11 STRATEGI PENERAPAN**

### **11.1 Keputusan untuk Menerapkan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)**

Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dijalankan untuk mencapai tujuan dasar Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung yaitu tri dharma perguruan tinggi khususnya pengabdian kepada masyarakat. Penerapan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat. Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan, dengan *strengths* (kekuatan) dan *opportunities* (peluang) yang ada menjadi landasan mengapa Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dijalankan. Selain itu dibawah ini adalah faktor penting yang menjadi alasan mengapa Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) dijalankan:

1. Keberadaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) didukung oleh *stakeholder*, pemerintah, dan pimpinan Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung;
2. Fasilitas yang memadai untuk menjalankan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU);
3. SDM memadai dengan kompetensi beragam dan profesional;
4. Tersedianya fasilitasi pendanaan, baik dari pemerintah, universitas, dan lembaga keuangan;
5. Jejaringan yang memadai untuk menjalankan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU);
6. Tersedianya calon tenant baik dari masyarakat umum maupun hasil riset peneliti Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung yang dikomersialisasikan;

### **11.2 Langkah Pelaksanaan**

Langkah pelaksanaan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU) sebagai berikut:

1. Pendaftaran tenant  
Tujuan: menerima pendaftaran tenant Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)
  - a. Membuat informasi pendaftaran
  - b. Melakukan pengumuman
  - c. Menerima pendaftaran
2. Seleksi calon tenant



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



Tujuan: menyeleksi calon tenant berdasarkan kriteria yang sesuai ketentuan Inkubator Bisnis UIN SGD Bandung (IBU)

- a. Melakukan validasi administrasi calon tenant
- b. Memilih tim evaluator
- c. Menilai ide bisnis
- d. Menilai presentasi kelayakan bisnis
- e. Pengumuman kelolosan dan penandatanganan kontrak kerjasama

3. Pendampingan tenant

Tujuan: memastikan penyelenggaraan pelaksanaan pendampingan tenant

- a. Penyiapan pelaksanaan pendampingan
- b. Pelaksanaan pendampingan
- c. Evaluasi pelaksanaan uji kompetensi

4. Pemantauan tenant

Tujuan: evaluasi perkembangan tenant dilaksanakan untuk mengetahui efektifitas layanan inkubasi terhadap tenant

- a. Penyiapan pelaksanaan evaluasi perkembangan
- b. Pelaksanaan evaluasi (evaluasi perkembangan tri wulan, evaluasi perkembangan semester)

5. Kelulusan

Tujuan: menilai kemandirian tenant sebagai syarat kelulusan

- a. Penyiapan pelaksanaan penilaian
- b. Pelaksanaan evaluasi

6. Pasca inkubasi

Tujuan: untuk memastikan keberlanjutan bisnis tenant inkubasi

- a. Persiapan
- b. Pelaksanaan

7. Kemitraan tenant

- a. Penyiapan dokumen
- b. Koordinasi dengan lembaga
- c. Penandatanganan MoU

### 11.3 Jadwal Kegiatan

**Tabel 11.1 Jadwal Kegiatan**

No	Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Sosialisasi dan pengumuman pendaftaran tenant	■	■	■									
2.	Penerimaan pendaftaran calon tenant		■	■									
3.	Validasi administrasi calon tenan, evaluasi ide bisnis, dan kelayakan bisnis oleh evaluator		■	■									
4.	Pengumuman kelolosan tenant		■	■									
5.	Pengajuan tenant pada program PPBT			■									
6.	Pengumuman kelolosan tenant PPBT oleh dikti			■									
7.	Workshop pendanaan PPBT			■									
8.	PPBT Business Camp				■								
9	Penyiapan pelaksanaan pendampingan				■								
10	Pelaksanaan pendampingan			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
11	Monev internal			■					■				■
12	Kick Off Meeting Program Pendirian dan Pengembangan Kelembagaan IBT				■								
13	Pelatihan Konsep Dasar Inkubator				■								
14	Workshop I (Penyusunan BMC dan BP Lembaga IBT)				■								
15	Pendampingan PPBT I oleh Dikti					■							
16	Pendampingan Intensif I					■							
17	Penyusunan laporan kemajuan PPBT						■						
18.	Monev PPBT oleh dikti						■						
19.	Workshop II (Penyusunan Action Plan dan SOP lembaga IBT)						■						
20	Pendampingan Intensif II							■					
21	Workshop III (Implementasi Action Plan, Penyusunan FGD dan Bussines Matching, dan Penyusunan Proposal Tenant)							■					
22	Seminar Laporan Kemajuan Review Penugasan Workshop I,II dan III								■				
23	Magang Internasional									■			
24	Pendampingan Intensif III									■			
25	FGD internalisasi penyusunan BMC, Business plan, action plan dan SOP										■		
26	Business Matching										■		
27	Penyusunan laporan akhir PPBT											■	
28	Seminar Laporan Akhir Program Pengembangan Kelembagaan IBT												■
29	Studi Banding di Inkubator IPB Bogor												■
30	Kegiatan Lain Menunjang Penguatan Kelembagaan												■
31	Workshop akses pendanaan Tenant												■



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



**LAMPIRAN**

1. Surat SK Pendirian Lembaga Inkubator
2. Surat SK Pengelola Lembaga Inkubator
3. Surat Pernyataan Komitment Pimpinan
4. Surat Komitmen Manajemen Penuh Waktu Manajer
5. Surat Komitmen Manajemen Penuh Waktu Asisten Manajer
6. Surat Komitmen dari lembaga induk
7. Surat Pernyataan Komitment Tenant
8. Surat Dukungan Jaringan Perbankan
9. Surat Dukungan Lembaga Keuangan non Perbankan
10. Surat Dukungan Stake Holder : Dinas Koperasi dan UKM, Dinas Perdagangan, Dinas Perindustrian, BPOM, Dinas Kesehatan dll
11. Denah/layout Lembaga Inkubator
12. SOP yang diperlukan Lembaga Inkubator minimal ada 5 SOP, maksimal 16 SOP



# BUSINESS PLAN IBU

INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



Kantor Inkubator tampak Luar



Ruang Rapat khusus pengurus Inkubator



Ruang Rapat, ruang tenant, display Prodak. (ruangan yang khusus buat inkubator persembahan dari Rektor UIN Bandung)



Ruang Aula dan seminar-seminar



# BUSINESS PLAN IBU INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG Tahun 2022



Ruang Kantor Inkubator UIN Sunan Gunung Djati Bandung



Ruang Tenant Inkubator UIN Sunan Gunung Djati Bandung



**BUSINESS PLAN**  
**IBU**  
INKUBATOR BISNIS UIN SGD BANDUNG  
Tahun 2022



Ruang Ibadah



Tempat Wudhu



Toilet



Kamar Mandi